

開講期間	配当年	単位数	科目必選区分
半期	1年	2	選択
担当教員			
大井 宗太郎			
G (現代ビジネス学科)	S (専門科目)	BA (経営)	101 (基礎・入門科目)

授業のねらい (概要)	<p>ショップ経営の体系的知識を基礎から学ぶことを目的とします。小売業（ファッション、雑貨など）、サービス業（ネイルサロン、エステなど）、飲食業（カフェ、レストランなど）等様々な業態における実店舗はもちろん、近年、著しい発展を遂げているWebショップについても理解を深めます。</p> <p>また、企業内及び個人としてもショップ経営の事業計画書が作成でき、健全かつ継続的に経営できる実務知識を習得します。特に開業資金、売上と利益の構造を理解し、集客力と販売力の向上という観点から考察していきます。</p> <p>ヴィジュアルを取り込んだ、見やすい、わかりやすい事業計画書をPC（パワーポイント等）で作成しますので、PCスキルも身に付きます。講師が一人一人の計画書を確認しながらブラッシュアップしていきます。この科目はDP（ディプロマポリシー）に掲げられている「実践力」を身に付けることを目的としています。</p>		
授業計画	第1回	<p>授業オリエンテーション マイショップ事業計画書（最終提出課題）の説明と完成イメージ提示 小売業、サービス業、飲食業の実例紹介</p> <p>予習（時間）：身近なショップを自分が経営する、という視点で捉え、授業では、どんなショップの事業計画を作成するかを考察する。（120分） 復習（時間）：事業計画書のサンプルを参考に概要をイメージする。計画書に盛り込む内容を理解し、どんなショップを対象とするか考察する。（120分）</p>	
	第2回	<p>ショップ経営の業態、業種、形態 業界（小売、サービス、飲食等）、業態（専門店、量販店、百貨店、ディスカウンター、カテゴリーカー、SPA、セレクト等）、業種、形態（直営、チェーン、FC、通販、Web、テナント、個店等）について</p> <p>予習（時間）：ショップの業態、業種、形態について調べる。（120分） 復習（時間）：ショップの業態、業種、形態を理解し、説明できるようにする。自分のショップ企画の選定を進める。（120分）</p>	
	第3回	<p>良いショップの条件（ワーク） 人（スタッフ）・物（商品）・器（店舗環境）・SP（販売促進）の条件について考察</p> <p>予習（時間）：宿題：良いショップの条件について、人・物・器（店舗環境）・SPの観点から考察し、フォーマットに各10項目以上記入する。（120分） 復習（時間）：良いショップの条件について、考察外であった事項について、再確認する。（120分）</p>	
	第4回	<p>ショップアイデンティティ（SI）とターゲット アイデンティティとは何か？ショップコンセプトとターゲット分析の重要性を知り、出店立地を考察する また、自店の強み（オリジナリティ）、ショップネームの検討</p> <p>予習（時間）：宿題：自分のお気に入りショップ5つのコンセプト調べる。（120分） 復習（時間）：宿題：マイショップのコンセプト、ターゲットイメージ、自店の強み、ショップポリシーをまとめる。（120分）</p>	
	第5回	<p>マーチャンダイジング（MD）とコンペティター（競合）分析 差別化を図るための独自性ある商品化計画（MD）と競合店に対する自店の強みを考える マイショップ事業計画書作成① PCを使って、マイショップ事業計画のドラフト作成 質疑応答</p>	
	第6回	<p>予習（時間）：宿題：マイショップの概要と「売り」となる取扱商品の強みを考える。（120分） 復習（時間）：パワーポイントの操作が不慣れな場合は、マスターする。（120分） マーチャンダイジング（MD）とプライシング 自店の商品に対する、バリューコンシャス（価値意識）とプライスコンシャス（価格意識）のバランスを踏まえ、実際の価格設定を検討する マイショップ事業計画書作成② PCを使って、マイショップ事業計画のドラフト作成 質疑応答</p>	
	第7回	<p>予習（時間）：宿題：取扱商品の価値と価格のバランスを考え、価格設定する。（120分） 復習（時間）：宿題：自店の強みを明確にし、MDの見直しと価格設定を再考する。（120分） 客単価と売上見込み 客単価と買上客数を想定し、売上見込みを検討する マイショップ事業計画書作成③ PCを使って、マイショップ事業計画のドラフト作成 質疑応答</p>	
	第8回	<p>予習（時間）：宿題：客単価と買上客数を想定して、売上見込みを設定する。（120分） 復習（時間）：宿題：曜日別、時間帯別の客単価、売上見込みを考察する。（120分） 開業プランと開業資金計画①</p>	

	<p>出店立地、規模、事業内容等から開業プランと開業資金を見積もる～立地の選定とショップの規模、イメージを考える マイショップ事業計画書作成④ PCを使って、マイショップ事業計画のドラフト作成 質疑応答</p> <p>予習（時間）：宿題：出店立地、坪数、ショップイメージをまとめる。（120分） 復習（時間）：宿題：ショップの平面図、レイアウトを作成する。（120分）</p> <p>第9回 開業プランと開業資金計画② 出店立地、規模、事業内容等から開業プランと開業資金を見積もる～ショッププランに基づく、開業資金の見積もり マイショップ事業計画書作成⑤ PCを使って、マイショップ事業計画のドラフト作成 質疑応答</p> <p>予習（時間）：宿題：出店条件から家賃等を調べ、開業資金を算出する。（120分） 復習（時間）：宿題：1日の売上、1ヶ月の売上を想定し、営業利益を見積もる。（120分）</p> <p>第10回 売上予算と損益計算① 売上予算の組み方と販売力、集客力について考察する 棚卸し、商品回転率を理解し、経費の中身を知り、損益計算書を作成する マイショップ事業計画書作成⑥ PCを使って、マイショップ事業計画のドラフト作成 質疑応答</p> <p>予習（時間）：宿題：経費項目を調べる。（120分） 復習（時間）：宿題：開業資金計画と損益計算を作成する。（120分）</p> <p>第11回 売上予算と損益計算② 売上予算の組み方と販売力、集客力について考察する 棚卸し、商品回転率を理解し、経費の中身を知り、損益計算書を作成する マイショップ事業計画書作成⑦ PCを使って、マイショップ事業計画のドラフト作成 質疑応答</p> <p>予習（時間）：宿題：開業資金計画と損益計算書を精査する。（120分） 復習（時間）：宿題：開業資金計画と損益計算を確定する。（120分）</p> <p>第12回 セールスプロモーション（SP）とWebショップの併設 開業前からどう仕掛け、開業と同時にどう集客、売上確保するか また、HP、ショッピングサイトと連動したWebショップの研究 マイショップ事業計画書作成⑧ PCを使って、マイショップ事業計画のドラフト作成 質疑応答</p> <p>予習（時間）：宿題：セールスプロモーションとWebショップの概要を考える。（120分） 復習（時間）：宿題：セールスプロモーションの内容とWebショップの販売方法を決定する。（120分）</p> <p>第13回 労務管理（人事、採用、教育等）と顧客満足（CS） 「店は人なり」販売力向上と職場環境向上の重要性を知る ホスピタリティ（おもてなし）とクレーム対応 マイショップ事業計画書作成⑨ PCを使って、マイショップ事業計画のドラフト作成 質疑応答</p> <p>予習（時間）：宿題：自店なりのCSプラン、おもてなしを考える。（120分） 復習（時間）：宿題：ショップポリシーの見直し。（120分）</p> <p>第14回 マイショップ事業計画書作成⑩ PCを使って、マイショップ事業計画のドラフト作成、仕上げのためのブラッシュアップ 質疑応答</p> <p>予習（時間）：事業計画書完成を目指し、ブラッシュアップを図る。（120分） 復習（時間）：事業計画書完成を目指し、ブラッシュアップを図る。（120分）</p> <p>第15回 マイショップ事業計画作成⑪と事業計画書の提出 PCを使って、マイショップ事業計画の仕上げ（完成→提出） 質疑応答</p> <p>予習（時間）：事業計画書完成を目指し、ブラッシュアップを図る。（120分） 復習（時間）：授業内容を振り返り、試験に備える。（120分）</p>
授業を通して身に付けることができる能力（DP）	DP（現代ビジネス学科）の2項目を意識した科目となっている。 1. 実践力を身に付け、組織において協働できる能力 2. 基礎的知識を身に付けており、学んだことを発信できる能力
到達目標	①様々なショップ形態と良いショップの条件（継続的な健全経営）が理解できる ②ショップ経営の事業計画書がPCで作成できる ③ショップ経営の実務（開業、運営、売上管理、商品管理、販促、労務管理等）を理解する ④ショップの経営分析や課題に対する対処方法を理解できる ⑤ショップ経営に関する文献、業界紙誌の記事が理解できることとします。
課題や小テスト等のフィードバックの方法	提出された課題等はその都度、講師が確認の上、修正点を記入して返却、または口頭にてフィードバックします。
履修上の注意	①提出課題のマイショップ事業計画書のテーマとなるショップ内容を各自早めに決定してください。 ②マイショップ事業計画書はPC（パワーポイント等）で作成してください。 ③次週までの予習、宿題、下調べが必要です。 ④課題の提出期限の遅れは原則として認めません。

	<p>⑤遅刻は20分までとし、それ以降は授業の参加は認めるが、原則として欠席扱いとする。遅刻3回で欠席1回の扱いとする。</p> <p>⑥パソコン教室を使用しますが、指示がない場合は、PCを立ち上げないでください。また、座席を指定する場合があります。</p> <p>⑦制作課題は各自USBで管理してください。</p> <p>⑧授業には電卓を持参してください。</p>
成績評価の方法・基準	<p>①期末に行う定期試験（筆記）30%</p> <p>②課題（事業計画書）の提出と内容評価 50%</p> <p>③毎週の宿題等課題の提出 20%</p>
教科書	
参考書・教材	【教材】必要に応じてプリントを配布します。
備考	講義科目／実務家教員による授業
教員との連絡方法	①メール ②オフィスアワー ③その他 連絡先は、授業時に伝えます。